Kiinteä hinta, liukuvat kustannukset – miten projekti pysyy katteessa

Kiinteä hinta on lupaus: asiakas maksaa saman, vaikka työ veisi enemmän. Lupausta kannattaa antaa vain, kun kustannukset, puskuri ja muutoskäytännöt on sovittu etukäteen.

ESIMERKIN AVAINLUKU

50 281 €

Kaava
Tavoitehinta = suorat kustannukset ÷ (1 − tavoitekate %) · Alarajahinta = suorat kustannukset × (1 + puskuri %)

Mitä opit

- miten kiinteän hinnan puskuri lasketaan
- milloin hinta on liian matala
- miksi muutoslista suojaa katetta
- miten vaihelaskutus tukee kassavirtaa

Esimerkkilaskelmat ovat kuvitteellisia. Käytä omia lukujasi.

Esimerkki

Erä	Laskelma	Tulos
Oma työ	260 h × 41,36 €	10 754 €
Materiaalit (hukka sisältyy)	—	18 500 €
Aliurakointi	—	6 800 €
Yleiskustannukset	260 h × 25,71 €	6 685 €
Suorat kustannukset yhteensä	—	**42 739 €**
Kate nykyhinnalla	48 000 − 42 739	5 261 € (11,0 %)
Hinta 15 % tavoitekatteella	42 739 ÷ 0,85	**50 281 €**
Alarajahinta 10 % puskurilla	42 739 × 1,10	47 013 €

Mitä tästä kannattaa huomata?
48 000 € ei ole huono hinta vaan ohuesti katettu: 11,0 % jää alle 15 %:n tavoitteen eikä kestä isoa suunnittelumuutosta, ja alarajahintaan (47 013 €) on vain noin 1 000 euroa. Joko hinta nousee noin 50 300 euroon tai erittelyä kiristetään. Kate-erot on nähtävä ennen allekirjoitusta, ei vasta jälkilaskennassa.



Yleisimmät virheet

• Kustannuspohja kunnolla. Omat tunnit kustannushinnalla, materiaalit hukkaprosentilla ja aliurakointi marginaalilla. Sama erittely kuin tarjouslaskennassa (opas 02).

• Puskuri on osa hintaa. 10–15 % kustannuksista. Jos se jää käyttämättä, se on katetta. Jos se kuluu, se oli hintaa eikä tappiota.

• Muutoslisät kirjallisesti. Jokainen lisätyö alkaa lomakkeella: mitä lisätään, kuinka monta tuntia ja mikä on hinta. "Sovitaan nyt ja selvitetään laskussa" on tappion alkusyy.

• Vaihelaskutus pitää kassan hengissä. Esimerkiksi 30 % alussa, 40 % asennusvaiheessa ja 30 % hyväksynnästä. Ilman vaiheita kiinteä hinta on myös kiinteä kassavirtariski.

Tarkistuslista

1. Laske suorat kustannukset samalla erittelyllä joka kerta (työ, materiaalit, aliurakointi, yleiskustannukset).
2. Lisää puskuri (esimerkiksi 10–15 %) omalle rivilleen, älä pyöristyksenä.
3. Päätä tavoitekate ennen hintaa, älä hinnan perusteella.
4. Sovi muutoslistakäytäntö ja kynnys, jonka ylittävä muutos laskutetaan.
5. Vaihelaskutus kassavirran mukaan (esimerkiksi 30/40/30).
6. Seuraa tunteja ja kuluja vaiheittain kesken projektin, älä vasta lopussa.
7. Tee jälkilaskenta jokaisesta kiinteähintaisesta projektista (opas 05) ja palauta opit puskurin kokoon.

Laske omat lukusi Cinterimillä
Cinterimissä projektin tuntimäärät, muutokset ja laskutusvaiheet elävät samassa mallissa tarjouksesta jälkilaskentaan. Kokeile 30 päivää ilman maksukorttia: cinterim.fi